

# 乐方grg 超市促销方案(大全10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 乐方grg篇一

本次活动名称定为：辉煌品质4周年“情满xx大庆典”。意在通过系列活动提升超市的品牌影响力，从全新的角度展示形象风采。

通过“情满”系列活动的组合，以“情”字为切入点，巩固目标顾客群，使消费者切实地感受到品质、实惠、便利。

活动时间□20xx年11月6——11月12日。(6号星期六)现场氛围布置：

- 1、店面上方巨幅
- 2、门口放跨街彩虹桥
- 3、店内卖场布置氛围热烈、喜庆(气球装点)
- 4、2名职员穿礼仪服，身披绶带“辉煌品质4周年，情满xx大庆典，班的职员头戴店庆字样的装饰帽子。

媒体及宣传：

- 1、制作各项组合促销活动的pop□

2□dm邮报制作宣传，增发5000份，

3、电视台信息发布。

4、甜蜜爱情套餐+浪漫送购——棒棒美体内衣+德芙巧克力

以上商品要求特价送丝婉婷蛋白质营养嫩肤霜

系列活动之二：强力推出每天一项超低惊爆价

活动内容及形式：12月6日散装鸡蛋1.80元/斤，限购3斤；

12月7日散装冰糖1.50元/斤，限购3斤；

12月8日散三晖蛋黄派，价格：

12月9日丝婉婷去屑洗发露(价格：)

12月10日水果类(苹果、香蕉，价格：)

12月11日佐佐果冻条散装(价格：)

12月12日面巾纸系列(价格：)

系列活动之三：快乐来购物，好运满把抓

a□活动时间：11月8日——9日

b□活动方式：在活动期间，凡在本超市内一次性购物满30元以上的顾客，可获得“好运满把抓”活动，满60元可抓两次，以此类推，上限3次。数量有限，抓完为止。顾客凭当日电脑小票可到指定地点抓取糖果、果冻等的商品。(费用控制在1000元/天内，共2天)

系列活动之四：超市与您有约

活动方式及内容：

真诚回馈特价周：一周内推出1000个店庆特价商品；

二、真情便民服务周：活动期间开通

1：收银绿色通道，如果您由于行动不便或有特别紧急的事情，可向寄包处说明情况，申领绿色通道卡，可优先结帐。

2：服务：只要您需要可向店长办公室提出此项要求，我们将为你送货上门。

3、管理参议：

(1)意见和建议，我们将设顾客意见建议奖：有效建议每条50元；

(2)可以参与我们指定项目的有奖参议。

总费用预计15000元。

## 乐方grg篇二

新年新气象，元旦好礼多

通过这次活动，借助促销活动的影响，在提高整体销售部的基础上，全面提升校园超市的企业整体形象，提升企业的品牌知名度和美誉度。

1、全面提高超市的整体销售额。

2、提升超市整体外在形象。

3、提高超市员工的积极和对超市的责任感。

- 4、通过卖场内部的陈列、塑造浓郁的、幽雅舒适的购物环境。
- 5、通过促销活动，达到宣传超市、促进销售的目的。
- 6、通过活动，扩大超市知名度，提高校园超市在学校的美誉度，进一步增强校园超市在学校整体影响力。

20xx年1月1日———20xx年1月3日

炫冬日欢乐购物新年礼

校园超市一楼学校文化广场

歌舞表演+特价+限时抢购+大抽奖

活动一：歌舞表演抓住学生好奇和凑热闹的心态，校园超市将在文化广场举行歌舞表演，届时邀请学校舞蹈队的成员进行现场表演。

1、活动现场将设立三个促销摊位

活动规则

3、请依此排队购买特卖场商品，每张购物小票限购其中一种商品。

4、所有参与活动的购物小票为当日单张购物小票，隔日无效，小票不可累加。5、本活动解释权归本超市所有。活动三：超市将在促销活动期间内，把部分敏感的畅销商品降价促销以吸引学生，把学生引进超市，以促进营业额的提高。

商品促销价格变动表

商品名称	规格	单位	数量	原售价	促销价	差价
------	----	----	----	-----	-----	----

牛奶120ml盒303（503（200（30

百事可乐355ml罐3032（50（50

果粒橙480ml瓶3032（800（20

小太平疏达饼80g包102（802（500（30

胶皮笔记本120页本203（502（501（0010

佳洁士盐白牙膏90g条204（003（500（50

可累加，奖券为即开型，中奖100%，奖品实物。一等奖：2名奖品为12星座统一奶茶大礼包二等奖：4名奖品为价值12元的文具大礼包三等奖：6名奖品为价值10元的洗涤大礼包四等奖：12名奖品为价值4元的食品大礼包五等奖：50名奖品为价值0.5元的零食作说明：在超市门口的空场地圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，学生凭小票进内扎气球，凭奖券到领奖处领取奖品。八、媒体宣传1、环境布置在超市天花板上挂上带，进出口悬挂宣传牌，以突出活动的主题。1、宣传媒体在校广播站不定时播出广告内容为a□校园超市特价大酬宾，一元抢购活动，数量有限□b□校园超市将在1月1日在文化广场举行欢乐元旦活动，届时有神秘表演，希望同学们届时捧场。

2□pop宣传海报a□制作商品特价优惠海报b□制作小型宣传卡片c□制作横幅宣传九、活动赞助采购部必需在方案批准之日起负责与供应商联系洽谈促销商品价格以及供货要求，争取供货商冠名赞助，提供部分活动所需设备和人力，实现共赢。

1、通过嘉宾的互动表演吸引学生，再加上特价销售，预计能在现场完成300—500元的商品销售。

2、整个促销活动3天，预计将完成销售商品3000—4000元，

预计获取净利润400—600元。

3、通过此活动，旷大了校园超市的知名度，提高校园超市在学校的美誉度，提高校园超市在学校消费市场的占有率，为超市的品牌持续经营打下基础。

## 乐方grg篇三

20xx年x月x日—x月x日

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

x月x日当天前x名购物的顾客朋友，无论购物金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：购物抽奖抽完还送！

x月x日—x月x日，凡在本商场一次性购物满x元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金购物卡x元x名

二等奖：现金购物卡x元x名

三等奖：现金购物卡x元x名

四等奖：精美礼品一份x名

惊喜三：您购物，我送礼！

x月x日—x月x日，凡来本商场超市一次性：

购物满x元送牙刷一把；

购物满x元送xml茶饮一瓶；

购物满x元送xl可乐一瓶；

购物满x元送xl洗洁精一瓶；

购物满x元送xl调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本商场超市区一次性购物满xx元，就可凭海报剪角加x元换购牙膏1支；一次性购物满x元，加x元可换购价值x元冲调礼品盒一盒；购物满x元，加x元换购价值x元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

## 乐方grg篇四

活动目的：吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

活动内容：凡于2月23日—2月25日来本超市购物的'顾客，可凭当日电脑小票到大门口免费换取现场制作的“浓情元宵”一份(三-五个)，每天限送500份。

活动细则：在超市大门口设现场烹煮元宵点，由一服务员专门服务为各顾客提供元宵赠品。

道具：准备锅一个，一次性塑料碗5条，牙签1盒(由供应商赞助)

## 乐方grg篇五

春节过后进入了淡季，关于这一情况我们应化被动为主动，利用尽可能多的节日来降低淡季期间各门店的业绩下滑幅度。

“三八·妇女节”是女性的节日，而女性消费又是商场消费的主流。借助本次促销活动拉动年初销量，塑造企业外在形象。

健康的女人最美丽

3月1日——8日

一、健康女人街——组织商场内与女性健康有关的商品(如：太太口服液、补血口服液等药用饮品，养颜美容茶类，日用保健品，美体塑身内衣，家庭保洁用品……)搭建堆头，形成女人用品一条街并布置好。

二、美丽特惠——女性商品特价优惠(冬季服装出清特价、春季服装折扣酬宾、女鞋、化妆品、珠宝首饰等等)都可在此期间推出优惠活动(参展商品可根据各门店具体情况定)。

三、评选健康好“煮”意——由女性顾客参加，根据商场内所出售的食品或佐料，制定一份有益身体的食谱，要求：新颖、易操作、健康指数高、所有配料均可在商场内购买。凡参加者提供详尽的文字内容一份交各门店服务台报名参与，并可领取精美礼品一份。再经美工书写编号刊登在门店外，并接受顾客的评定投票，以半月为限(3月1日——3月15日)得票最多的健康食谱成为健康好“煮”意得主，获奖金二百元。



## 乐方grg篇六

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季

四重喜、惊喜连连看！

惊喜一：激情五一开门送礼！

5月1日当天前300名消费的顾客朋友，无论消费金额多少均可获得精美礼品一份，数量有限，送完即止。

惊喜二：消费抽奖抽完还送！

4月29日—5月2日，凡在本超市一次性消费满28元即可凭电脑小票换取抽奖券一张；满58元换取抽奖券两张；多买多抽。单张小票最多限抽5张。

一等奖：现金消费卡888元1名

二等奖：现金消费卡588元2名

三等奖：现金消费卡88元5名

四等奖：精美礼品一份100名

惊喜三：您消费，我送礼！

4月29日—5月2日，凡来本超市超市一次性：

消费满18元送牙刷一把；

消费满38元送500ml茶饮一瓶；

消费满68元送1□25l可乐一瓶；

消费满118元送1□5l洗洁精一瓶；

消费满168元送1□8l调和油一瓶；

(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参此活动)

惊喜四：超值换换换！

活动期间凡在本超市超市区一次性消费满18元，就可凭海报剪角加1元换购牙膏1支；一次性消费满38元，加5元可换购价值20元冲调礼品盒一盒；消费满58元，加15元换购价值60元保健品一盒。(注：烟酒、粮油、生鲜、特价、会员价及专柜商品不参加换购活动；此活动和惊喜3活动任选一项，不可同时参加)

## 乐方grg篇七

会展经济，是通过举办各种形式的展览、展销，带来直接或间接经济效益和社会效益的一种经济现象和经济行为。展销会为商家和消费者建立对接的平台，有利于企业和消费者进行面对面的沟通，促进品牌和产品的推广，最终带动产品销量增长。

一年一度的春节已悄然临近，年货巨大的市场需求正逐渐形成，这正是商家大展宏图之志的时刻，年货市场成了商家的必争之地，同安食品公会下属食品企业涵盖了肉制品、豆制品、粮油、糕点、蜜饯等行业，这些产品刚好是年货市场的“主打”产品，因此，由同安食品公会牵头组织年货展销会，有利于年货市场形成集群效应，对企业来讲，可节省大量的宣传和组织成本；对消费者来讲，可为年货购买提供更大的优惠和便利，是一种共赢互利的模式，能创造更多的社会效益和经济效益。

按照中央关于扩大内需的有关要求及商务部《关于做好扩大消费相关工作的指导意见》，为开拓节日市场，繁荣春节供应，扩大内需，同安食品公会特策划本次年货展销会。

为食品企业和消费者建立购销对接平台，增进消费者对本土食品企业的了解和关注；扭转年货展销会不赚钱的局面，实现展销会的良性循环。通过整合公会旗下食品企业做年货展销，既有利于扩大企业的知名度，又能为消费者购买年货带来方便和实惠，实现政府、公会、企业、消费者的“四赢”。

由政府引导，企业参与，传媒推动的厦门本土品牌年货产品的一次展示和整体营销推广活动。

1□20xx年1月29、30、31日一场（地点：厦门人民会堂）

2□20xx年2月5、6、7日一场（地点：同安体育馆）

主题：同安区首届名优食品年货展销节

主办单位：同安区政府

承办单位：同安区食品公会、厦门日报社

参展企业：银祥集团、惠尔康、好年东米业、黄则和、向阳坊、中盛、鹰万等

策划执行机构：厦门大界营销策划有限公司

策划人：吴成龙

活动宣传要充分发挥报纸媒体的作用，整个活动的宣传以报纸宣传为主导，如活动前利用报纸报道和夹报dm单进行活动的预热和告知；活动期间邀请报纸媒体到现场采访；活动后期再加以及时的跟踪报道，如在报纸上评选“最厦门伴手

礼”，既是对参展企业的一种鼓励，也是对活动本身的一个宣传。

### （一）活动前期

### （二）活动期间

3、辐射区派发dm单：安排5名传单派发员，身戴写有“‘同安食品公会’首届年货巡回展销节”字样的红色绶带，分5路，到客流量大的路口或活动地周围社区发放dm单，在发放dm单的同时向消费者简要介绍活动地和形式，引导民众到活动现场；（派发的dm单与夹报dm单一样，可兑换谷粒谷力及参加现场抽奖）

4、现场布置：以喜庆的布置展现春节即将到来的氛围，激发消费者购买年货的冲动。

### （三）活动后期

2、只有评选过的dm单才能将副券（评选专栏在副券上）放到抽奖箱中参加现场抽奖，展会结束后，组委会统计投票结果，选出“最厦门伴手礼”，并由报纸进行报道宣传，同时为下一轮展销会做铺垫。

#### （一）、现场氛围营造

1□dm单“抢兑”谷粒谷力并抽奖：活动期间，凭dm单到活动现场可兑换谷粒谷力一盒，每天500盒，兑完即止，每人仅限兑换一盒；此外，将dm单上的抽奖副券放到抽奖箱中即可参加抽奖。一等奖1名，获价值666元的年货礼包一份；二等奖2名，获价值366元的年货礼包一份；三等奖3名，获价值166元的年货礼包一份；幸运奖若干，奖品另定。

3、产品展示：每个企业每场活动各有15分钟上台推介年货产

品的机会。产品推介将以讲演配合走秀、竞答、场上场下互动的形式为主。

4、免费试吃：部分产品可免费试吃，试吃有利于积聚人气，消费者在体验产品后购买的概率会更大。

## （二）、促销形式：

1、折扣优惠（参展企业自拟，尽量拿出最大的优惠力度，以不低于岛内卖场年货促销力度为标准）

2、团购折上折：5个人以上一起购买年货的，可在折扣优惠的基础上再集体享受9.5折优惠！

略

略

## 乐方grg篇八

2、以[新学期”刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

所有在校大学生以及周边小区居民

时间□20xx年3月1日——20xx年3月10日地点：校园超市内

尽享超低价，新学期巨献”

一等奖：超市500元购物卡（3名）；二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元（5名）；三等奖：

高档毛巾一条（20名）。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律

八折。

3、限时购买，将品牌化妆品和睡衣作为限时促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购买，将袋装整提纸抽、洗衣液设为限量购买商品，由于价格便宜，所以每人限购2件。

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，并且设有活动咨询台；

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报；

3、安排工作人员在学生上课、下课的必经之路上发放传单；

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告

人员安排：（1）安排足够数量的服务人员，并佩带工作卡或绶带，便于识别和引导服务；

（2）现场要有一定数的秩序维持人员；

（3）现场咨询人员，销售人员既要分工明确又要相互配合；

（4）应急人员（一般由领导担任，如遇职能部门干涉等情况应及时处理）。

物质安排：2月26日前准备好所有参加促销活动的商品。人员培训：对现场咨询人员、销售人员进行培训，全力打造在各个环节都比较有战斗力的团队。

1、工作人员第一个到达现场，各就各位；

2、宣传人员派发宣传单，介绍活动和产品，引导顾客至进入超市内；

3、掌握好活动节奏，维持好现场秩序防止出现哄抢和其他意外，以免造成负面效应；

4、销售人员准备销售事项，介绍销售产品；

5、赠品在规定时间内发放不宜太早太晚，发放时登记个人资料，签字；

6、结束时清理现场，保留可循环物品以备后用。

总结，才能更好的发展；

2、对活动进行追踪报道、终端建设、终端走货及广告调整、总结报告归档。

1、活动现场横幅、咨询台，海报、现场装饰1000元；

2、活动宣传单打印1000元；

3、校园期刊或报纸广告500元；

4、发传单工作人员，在活动前派发，300元；

3000元；

6、康师傅饮品300瓶，750元。合计成本：15450元左右

1、如果出现促销商品缺货情况，要尽快用其他商品替补，避免不必要的纷乱；

2、如果出现疯抢等混乱情况，做好疏通工作，必要时可以安排一定数量的保安人员；

3、做好各种意外发生的防范措施，维护好现场的秩序；

4、做好应急人员安排，必要时可以与公安及保安联络，请求其支援。

借助新学期这个契机，由于大学生们在开学之初资金都比较充裕，而且都需要购买一些生活用品等展开此次促销活动，采用一系列的促销手段，预期会产生满意的效果。

## 乐方grg篇九

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的'礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

9月29日—10月7日（据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据实际情况可能随时调整）

销售目标14万/日；冲刺目标16万/日

1、商场广播宣传：促销活动内容。

2、卖场pop广告宣传：

3、户外展板

4、西门门口彩虹门活动主题条幅。

5□dm发放10000份，重点推出秋装休闲服、副食、生鲜特价等信息。（9月21日拍照，9月27日发放）

a□xx县居民区发放8000份

b□店内发放xx份。



## 6、店内气氛布置：

a□店内吊旗更换，以秋天的色彩为主，主题为：浓浓枫情

### 1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看：

10.1-3日，有xxx西门口□xxx为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

### 2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满18元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限500面，送完为止）

### 3、秋装上市，名品服饰展示会

活动时间：10月1日

10月1日起□xx三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花20xx年了，锦上花为您准备了各种旅游用品，帐篷、保温壶、充气皮艇等应有尽有！

为您出游加足马力！

### 9、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

# 乐方grg篇十

20xx年x月xx日至xx日

“孩子是祖国的未来”，儿童节现在不仅仅是孩子的节日，更是家长的节日、也是绝好的商业机会；不仅仅能带动人气、促进相关商品的直接销售，而且能构建良好的企业形象、增强品牌的势能。

1、少儿遥控车大赛□x月xx日开始报名□x月xx日开始布场熟悉场地及赛道□x月x日上午开始预赛□x月x日晚上参加决赛；

（黄州商场、黄商购物中心同时进行）。活动说明：

a□指定赛道、指定路线、跑完一圈；时间最短为获胜者；

b□可自带遥控车也可用商场提供的赛车参加比赛；

c□遵守比赛规则听从裁判安排维护好现场的秩序；

d□跑完整个赛道一圈时间不得超过4分钟超过为淘汰；

e□在比赛过程中不得用自己的遥控器控制干扰比赛人员，否则取消比赛资格。

2、陀螺战斗王挑战赛□x月x日开始报名□x月x日开始布置场地试练□x月x日开始挑战、以优胜者为挑战者、连登挑战者10局可获得儿童节礼品一份。截止x月x日晚x点x分的胜利者为冠军获得者，奖品：黑暗蛇妖攻击型脱落一套（含托盘一个）（在黄商购物中心门前举行）。

3、邀请幼儿园小朋友参加庆“六一”儿童专场□x月x日至x月x日期间）；

4、厂商儿童节文艺汇演（各部门经理在x月x日前报到办公室徐德胜经理处登记、安排具体时间。

5、商品促销辅助活动：（快乐儿童节、开心转奖人人有礼）

a□x月x日至x月x日在黄商两卖场购物满61元可参加转奖；多买多转单票3次封顶；100%中奖。

b□奖品设置：一等奖：61元儿童节购物礼券一张；二等奖：跳绳或望远镜；三等奖：智慧魔方一个；四等奖：毽子或口哨。一个重要说明：本次转奖活动力度比较小、要求各个部门向厂商支援拿出强有力的商品促销价格或折扣6.1折至8折；（以儿童用品为重点，内容精、力度大）。

6、特别的宝宝特别的爱□x月x日当天出生的小朋友可到黄商两卖场领取儿童节礼品。

7□x月x日各个部门商品促销内容交广告部□x月x日开始电视字幕集中宣传。